



## 买房不着急 三类房产值得关注

说是买房不妨再等等,但这不妨碍提前做好些准备。下半年,我们不妨从学区房、商业地产以及特色景观房等房产下手,争取在房地产调控中淘得一桶金。

说到学区房,相信很多家长都会唏嘘不已。楼市系列新政出台后,部分地区二手房价格已小幅回落,但在名校学区的二手房价格似乎依旧屹立坚挺。“学区房没有淡旺季和新旧之分,只要挂出名校的名称,马上就能卖出。”做了近10年房屋中介生意的叶女士告诉记者,即便是行情最淡的时候,学区房价格也没怎么下跌过。

近半年来,北京中关村附近的学区房每平方米涨了6000元。在南京,目前的学区房价格是10年前的3倍多。据了解,南京琅琊路小学学区房成交单价基本都到了每平方米2.8万-2.9万元,与年初相比涨幅在30%左右。和琅琊路小学学区房价格的急剧上蹿一样,力学小学、拉萨路小学等其他热点名校附近的学区房价格也不甘落后,涨幅惊人。相信,学区房在未来一段时期内,将成为二手房的“领涨盘”。

住宅市场遇冷,商业地产却在不断升温,这让以住宅市场为主的地产商的神经受到极大刺激。与住宅市场的一次性收益不同,商业地产具有长期收益的效果,尽管四五十年的使用权限相对普通住宅短,但它的增值效应却可以让人忽略这少了的使用年限。

另外,商业地产本身物业会随着经济的发展、交通的完善而逐渐增值,而商业流通经营也可以给开发商带来丰厚的利润。同时,商业运营和房地产开发本身还对开发商的品牌是一个巨大的宣传。因此,万科、保利这些以住宅市场为主的地产大鳄,现在毫不犹豫地把手头转向商业地产领域,以期在火爆的商业地产市场分一杯羹。

但是,专家表示,商业地产是一个专业性很高、竞争也比较激烈的行业,其产品本身属性特点决定了它并不适合游资进行短暂炒作。除此之外,投资者还可以关注一下特色景观房。低碳经济时代,“纯天然、原生态”成为许多商品的代名词。景观毕竟是诱人的,所以,坐落在特色景观周围的房产无疑也将凭此而身价大增。因为其具有资源的稀缺性,故投资价值凸显。

(摘自《投资与理财》)

在楼市调控政策出台后的这几个月里,市场观望气氛渐浓,由于不少楼盘入市计划延至下半年,因此下半年的供应量将呈现出与上半年紧缺现象迥然不同的局面。如何在楼市调控期买到称心如意的房子,什么样的房子有所保值,记者特地咨询地产专家,为想在下半年购房的读者提供参考。

### ◎招式一 稀缺资源物业可逢低介入

稀缺资源通常指的是中心区的旺地、山水资源、绝版创新户型等,具备稀缺资源的物业中长期升值空间非常大,无论是居住或投资,很容易受到市场的追捧;在调整期内,稀缺资源的物

业调整空间是比较小的,每一次回调就是入市良机。目前部分稀缺资源物业由于短期供求状况、开发商心态、项目资金流或开发计划等因素影响,房价定位比较保守和谨慎,价值存在低估,或者价格经过充分调整已经企稳;这些物业仍可逢低介入,随着市场的走稳回升,经济的持续复苏,这些物业升值可能性大。

◎招式二 挖掘潜在规划利好物业

目前,各大城市的城市化进程在持续加快。特别是城市的中心区,在有了前期的基础,后续开发进程更处于加快阶段。接下来城区各区域的发展均会有各种城市规划出台。当这些规划落实,周边楼盘很快受益,自住和投资需求也会受到带动,周边房价也会水涨船高。

### ◎招式三 花时间在市场上淘尾货

市场机会总是留给有心人。任何市场都不乏投资机会,关键是用心,付出比别人更多的精力和时间,得到的市场信息就会更多,当中总能发掘出一些比较好的投资机会。这个时候有个投资方向就是淘尾货,即一个楼盘经过热销期后,当销售率超过90%后,就意味着这个楼盘剩下的尾货要处理了,开发商也有其他项目的开发计划。由于尾货是没做什么宣传推广的,因此市场信息比较难获取,只能靠自己

去踩盘或者通过社会关系获取,这个时候往往能在这些尾货当中淘到一些价格比较低,户型、朝向还不错的房子。还有些是带装修的样板房出售,家

私家电齐全,价格也比较合理,即买即可放租,投资回报快。

### ◎招式四 可大胆介入城区别墅物业

目前城区别墅项目甚至是中心区附近的城中别墅,价格比较合理;如果眼光放长远些,这些稀缺物业在8-10年后,待城区发展更加成熟时,可想而知升值空间会有多大。

### ◎招式五 中心区大盘二手房中小户型可逢低介入

一直以来,一手房市场短期内出现供应上产品结构失衡,导致这部分项目房价结构性上涨;这些购房需求由于在一手市场无法满足,被分流到二手房市场,不过记者从二手中介方面了解到,业主已经开始降价出货,尤其是城中心区的楼盘,二手房价格也开始松动,刚性需求者可多关注尾盘信息,或可淘到适合自住的中心地段配套完善的大盘。

# 高压之下 下半年如何买房?

业调整空间是比较小的,每一次回调就是入市良机。目前部分稀缺资源物业由于短期供求状况、开发商心态、项目资金流或开发计划等因素影响,房价定位比较保守和谨慎,价值存在低估,或者价格经过充分调整已经企稳;这些物业仍可逢低介入,随着市场的走稳回升,经济的持续复苏,这些物业升值可能性大。

### ◎招式二 挖掘潜在规划利好物业

目前,各大城市的城市化进程在持续加快。特别是城市的中心区,在有了前期的基础,后续开发进程更处于加快阶段。接下来城区各区域的发展均会有各种城市规划出台。当这些规划落实,周边楼盘很快受益,自住和投资需求也会受到带动,周边房价也会水涨船高。

### ◎招式三 花时间在市场上淘尾货

市场机会总是留给有心人。任何市场都不乏投资机会,关键是用心,付出比别人更多的精力和时间,得到的市场信息就会更多,当中总能发掘出一些比较好的投资机会。这个时候有个投资方向就是淘尾货,即一个楼盘经过热销期后,当销售率超过90%后,就意味着这个楼盘剩下的尾货要处理了,开发商也有其他项目的开发计划。由于尾货是没做什么宣传推广的,因此市场信息比较难获取,只能靠自己

去踩盘或者通过社会关系获取,这个时候往往能在这些尾货当中淘到一些价格比较低,户型、朝向还不错的房子。还有些是带装修的样板房出售,家

私家电齐全,价格也比较合理,即买即可放租,投资回报快。

### ◎招式四 可大胆介入城区别墅物业

目前城区别墅项目甚至是中心区附近的城中别墅,价格比较合理;如果眼光放长远些,这些稀缺物业在8-10年后,待城区发展更加成熟时,可想而知升值空间会有多大。

### ◎招式五 中心区大盘二手房中小户型可逢低介入

一直以来,一手房市场短期内出现供应上产品结构失衡,导致这部分项目房价结构性上涨;这些购房需求由于在一手市场无法满足,被分流到二手房市场,不过记者从二手中介方面了解到,业主已经开始降价出货,尤其是城中心区的楼盘,二手房价格也开始松动,刚性需求者可多关注尾盘信息,或可淘到适合自住的中心地段配套完善的大盘。

### ●记者支招 购房谈判技巧

#### 1. 必须确定目标,确定希望的价格和能接受的价位。

选定购房目标后,就进入了同代理商或开发商进行实质性接触的谈判阶段。购房谈判的过程也就是讨价还价的过程。究竟该怎样最大限度地获取利益,同时又不致使谈判陷入僵局,就是购房者的最终目的。

#### 2. 不要摸对方的底细和心理。

在看到心仪单位后,注意收集要谈判项目的相关资料,如评估房价中成本价所占比例、小区的交通、物业管理、配套设施、规划存在的缺陷等,这些都可

#### 3. 谈判双方都是为了各自的最大利益而来,双赢的结局当然最好。

但买卖之间毕竟不同于慈善事业,一方多得,另一方相对就要少赚。所以,卖方自然会用各种营销策略,尽可能多地掏出你兜里的钱。所以谈判时也要时刻保持清醒的头脑,不要被一些小利迷失了方向。

#### 4. 不要把目光放在样板房上,一定要自己到现场仔细看、听。

有的销售人员一上来就告诉客户,样板房的装修如何好,采用了某品牌浴缸,而丝毫不提房子的其他问题。到最后,客户脑子里只留下一点:装修的确不错。这时要切记,买的是房子,而不是样板房的装潢。

#### 5. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。

先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

#### 6. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。

先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

#### 7. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。

先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

#### 8. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。

先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

#### 9. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。

先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

主动提出留下联系方式。此时如果确有购买意向,可以留下联络地址或电话,但一定不要让对方感觉到对此项目已有了极大的兴趣。售楼员有了联系电话,就会不断地追问是否已拿定购房主意,不经意的谈话间,让对方主动地提出优惠条件。

2. 要多摸对方的底细和心理。在看到心仪单位后,注意收集要谈判项目的相关资料,如评估房价中成本价所占比例、小区的交通、物业管理、配套设施、规划存在的缺陷等,这些都可

3. 谈判双方都是为了各自的最大利益而来,双赢的结局当然最好。但买卖之间毕竟不同于慈善事业,一方多得,另一方相对就要少赚。所以,卖方自然会用各种营销策略,尽可能多地掏出你兜里的钱。所以谈判时也要时刻保持清醒的头脑,不要被一些小利迷失了方向。

4. 不要把目光放在样板房上,一定要自己到现场仔细看、听。有的销售人员一上来就告诉客户,样板房的装修如何好,采用了某品牌浴缸,而丝毫不提房子的其他问题。到最后,客户脑子里只留下一点:装修的确不错。这时要切记,买的是房子,而不是样板房的装潢。

5. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

6. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

7. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

8. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

9. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

10. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

11. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

12. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

13. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

14. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

15. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

16. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

17. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

18. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

19. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

20. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

21. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

22. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

23. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

24. 在洽谈时,要与销售人员打心理战。先向销售人员表现出一定的购房意愿,并举出几个同类物业说明自己正在其中选择。对销售方提出的房价不要轻易作出让步,因为这会使销售商认为购房者的经济能力足够支付。

## 小心开发商 交房陷阱

房价越来越高,我们对房子的要求也越来越高,花了大半辈子的积蓄辛辛苦苦买了房,结果住进去后发现房子的问题是花样百出,把你折腾的直呼上当!现在很多业主在拿到房子后首先找到的不是验房公司,而是直奔装修公司,结果装修好了,房子的问题也跟着来了,后期的维修花钱又费力。这都是对房子没有进行一个前期的检验的结果。从开发商交房,到业主验房过程中都有很大的学问,交房陷阱和验房技巧在此也显得尤为重要。

### 陷阱一 证件不齐全要交楼

“三书一证一表”不齐全,特别是没有“建筑工程质量认定书”与“房地产开发建设项目竣工综合验收合格证”,往往因为楼盘整体建筑未完成而根本无法验收。而为尽快回笼资金等原因,开发商又急于交楼,问题往往因此而起。

### 陷阱二 先签文件后验楼

先验房后交费、签文件的收房程序是较合理的正常程序,但商家大多数采取先交钱填表、签文件,再验楼的伎俩,目的是让消费者先签了收房认可书再验楼,等发现问题时购房者后悔也来不及,而商家的主动性更大,责任更小。

### 陷阱三 积有灰尘

清洁明净一般较讨好人,因此大多数开发商交楼时都会提前将屋内打扫干净,以博个印象分。但也有商家例外,有意或无意地在地板、窗台等等地方留下一层土。可别小看这层土,往往裂缝、漏水、砖面不齐齐等问题就全在这土底下了。因为这层土,你可能就忽略了好多质量问题。

针对以上陷阱,我们建议购房人可选择先收房,如果确实被要求收,也要在相关文件,如“住户验房交接表”、“验房记录表”等相关文件中写明“未见××表”等字样并妥善保留好相关文件副本。

同时,购房者在订合同时就应该将先验房再收房作为附加条款写在合同里,不验房不收房。如当初合同未有约定,商家要求一定要先签文件,则可采取变通方法,在每份文件中注明“房内情况未看”或“屋内情况未明”或“未验房”等字样,验房时如出现什么情况,也可灵活处理。

针对积有灰尘的问题,建议扫去土或往地面冲水,一方面可冲去泥层,看清地板质量,另一方面也可测测地板的水平状态及排水状况。

(摘自《新浪房产》)

# 京沪银行三套房贷执行情况不一

中国银监会有关负责人日前就“银监会建议部分地区暂停发放第三套房贷”传言做出澄清,称对于商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区,商业银行可根据风险状况,自行决定是否暂停发放购买第三套及以上住房贷款。

接受记者采访的商业银行普遍表示,目前尚未接到相关通知,但北京大部分银行早已暂停三套及以上住房贷款,上海各商业银行也做好了执行监管部门规定的准备。

### 北京多数银行已暂停三套房贷

中行总行、华夏银行北京分行以及北京相关监管人士对记者表示,尚未听说有建议暂停三套房贷的通知。

其中,中行较早前即已明确对外公布,原则上暂停发放第三套及以上住房贷款。而工商银行也早在5月7日下发通知,暂停北京地区第三套房

贷的发放,且最近并无新的调整。

据了解,早在4月17日《国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》下发后,北京市政府即发布通知,要求商业银行根据风险状况,暂停对购买第三套及以上住房,以及不能提供1年以上本市纳税证明或社会保险缴纳证明的非本市居民发放贷款。

一股份制银行总行个金部人士告诉记者,北京大部分银行都已暂停第三套房贷的发放,不过不排除少量银行仍有一定的投放量,毕竟通知要求是根据风险状况来决定是否发放第三套房贷,银行仍有操作空间。

该人士称,5月份北京地区对第三套房贷政策的执行最为严格,不过在他们对各楼盘的实地调研中了解到,7月初有少部分银行在北京地区逐步恢复第三套房贷的发放。

### 沪上银行仍未接到通知

记者从上海多家银行了解到,目前各银行已经做好准备随时采取措施执行监管部门的规定。

国务院《关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》明确,对于商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区,商业银行可根据风险状况,暂停发放购买第三套及以上住房贷款。但相关部门仍未明确哪些地区属于房价过高、上涨过快、供应紧张的地区,各商业银行房贷政策也有差异。且大部分城市也没有像北京一样明确要求商业银行根据风险状况,暂停第三套及以上住房贷款。

“目前我们已经暂停三套房贷了。”光大银行上海分行相关人士对记者表示。

建行上海分行客服人员告诉记者,关于是否暂停第三套房贷,目前有一个口径,大致上是贷款部门要根据风险状况进行把握,具体还要看监管部门的规定。“根据这个口径,还不能

# 教你牢握选房 6 大秘籍

买房从来就不是个轻松的活,在下订金签合同之前,多下功夫才是王道。沙盘、楼书、户型图、样板间,这里头有哪些门道?怎样的户型才是金牌户型?同样靠马路,哪个楼层能相对安静?交了诚意金,怎样保证选房不中时的基本权益?记者通过采访一系列业内人士,教你实用的“选房秘籍”。

### 秘籍 1 通风采光、朝向等依沙盘可辨

买房从来就不是个轻松的活,在下订金签合同之前,多下功夫才是王道。沙盘、楼书、户型图、样板间,这里头有哪些门道?怎样的户型才是金牌户型?同样靠马路,哪个楼层能相对安静?交了诚意金,怎样保证选房不中时的基本权益?记者通过采访一系列业内人士,教你实用的“选房秘籍”。

### 秘籍 2 对黑厨黑卫说“NO”

户型是最核心内容,综合各位专家的意见:一个适合居家的户型应该是动静分离、干湿分区、功能齐全、设计紧凑的。具体而言,待客的客厅应该有充足的采光和开间,卧室则必须要保证私密性,避免门对门或门对走廊;餐厅应与厨房紧紧相连;日常活动的洗手间、厨房应该有足够的空间和光线,避免黑厨黑卫。空间利用上则要注意:是否有走廊、转角等不必要空间?复式的楼梯间下方可否利用?另外,南北通透的是首选。如受地块限制整栋楼都没南北通透的房子,那么尽量选择南向、东向的单位。

### 秘籍 3 看样板间留心“迷你”家居

看楼盘样板间目的并非是为看设计,而是实地查看户型、采光及通风条件。在设计样板间时,设计师们会比较多地运用镜面设计,以使得空间更大、

更通透,比如打掉卧室、卫生间墙面,用玻璃代替;使用比例更小的床、衣柜、衣架,使得卧室空间更大。这些设计使得空间被增大,同时将掩盖户型采光的缺陷,另外,样板间多24小时开灯照明,考察房屋采光时最好先关掉灯。

另外,所有业内行家都提到这一点:清水房更有参考价值。如果只有精装样板间可看,你最好能做到手持户型图看样板间。

### 秘籍 4 中高楼层噪音大过低、高楼层

公路是睡眠杀手。如果你相中的楼盘位于两条大道的交叉口,而你选中的单位又位于转角,且有大大的落地窗户的话,恐怕以后的居住生活很难有美妙的景象。如果不幸剩户型只有它,那么你需要考察的是:靠马路的窗户是否安装有双层隔音玻璃?所处楼栋距离道路有多远?同等条件下,中高楼层的马路噪音比低、高楼层大。

### 秘籍 5 看土地使用证查房屋“年龄”

房屋“年龄”缩水,这不是二手房市场上的专有名词,一手房市场甚至更常见。在深圳拿地较早、新近开发的楼盘可不少见,罗湖、福田等区域还有大量楼盘,这些都会滋生房屋楼龄缩水的问题。

你有两种途径可以得知你相中的楼盘使用年限究竟几何。其一,登录深圳市规划与国土资源委员会网站查询,首页上的“一手房源”栏目会显示在售、将售项目的土地用途及使用年限,同时还附有地块的详细信息。其二,售楼现场悬挂的《土地使用证》也



明确告诉您能做还是不能做,具体还要咨询相关分支行。”这位客服人员表示。

对此,建行上海分行相关人士表示,目前尚未接到正式通知,需要接到通知后才能有明确的说法。记者从交通银行总行、中信银行上海分行得到的消息也显示,对于“部分房价上涨过快地区暂停发放第三套房贷”的说法,还没有接到相关文件。

一股份制银行宁波分行有关人士则表示,今年以来,第三套房贷发放很少,一是因为要求更为严格;二是因为在楼市调控的背景下,第三套房贷的需求也在减少。

(摘自《上海证券报》)



能透露这一点。《土地使用证》上会显示土地的截止使用日期。如果现场没有发现,可要求开发商出示。

### 秘籍 6 如何退诚意金应写进合同

按照“行规”,在开盘之前,你还需要交一笔诚意金。首先务必要确认的是,要求你办VIP并交诚意金的楼盘,已取得预售许可证。确认楼盘已拿到预售许可证之后,也还有事要做。你需要了解的是,倘若日后开盘未选到心仪的单位,你要等多久才能拿到退款。具体的退款时间和VIP的优惠折扣,都应该以白纸黑字的形式出现在有你和开发商共同签字的收据上。深圳楼盘常见的是,没有选到房的,诚意金在开盘一周之内退还。如有开发商表示要一个月甚至更久才退款,这不合理。

(摘自《南方网》)